Solutions Lab®

Nie możesz zarządzać tym, czego nie mierzysz

# NEUE MANAGEMENT-DIMENSION

## Mit uns erreichen Sie bessere Geschäftseffekte

# 1. VORTEILE

## Ist es möglich, das Unmessbare zu managen?

### Die Zusammenarbeit mit Solutions Lab bringt messbare Vorteile mit sich!

Solutions Lab hat ein innovatives und effizientes System zum Managen der Außendienstteams entwickelt. Es unterstützt jede Firma bei der vollständigen Ausschöpfung der Potenziale ihrer Außendienstler, Berater oder Servicemitarbeiter. Unsere Lösung erhöht die Qualität der erbrachten Dienste und trägt zur Realisierung der Verkaufsbudgets bei.

Wir bieten eine am Markt einzigartige Dienstleistung an, die Folgendes gewährleistet:

- ein wahres Bild des Potenzials des Unternehmens,
- bessere finanzielle Ergebnisse durch die Verbesserung der Arbeitseffizienz,
- Vereinheitlichung der Verkaufsprozesse unter Einsatz der mobilen Endgeräte,
- Reproduzierbarkeit von bewährten Lösungen,
- exakte Kenntnisse über die Hauptaktivitäten der Teams und deren Resultate.

# 2. ANGEBOT

## MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Bei dem Angebot von Solutions Lab handelt es sich um einen auf dem Markt einzigartigen Prozess von Businesslösungen.  Unter Anwendung einer 5-Schritte-Methode wählen wir den individuellen Kundenbedürfnissen entsprechende Werkzeuge aus. Die Organisation muss sich nicht mehr an Standardlösungen anpassen. Wir werden bewirken, dass jedes Element des Verkaufsprozesses zu den firmeneigenen Bedingungen, Strategien und Zielen ideal passt.

**5 Schritte zur Verbesserung der Geschäftseffizienz**

### 1. Schritt — AUDIT

Eine zuverlässige Analyse des Tatbestands ist Schlüssel zum Erfolg. Unsere Arbeit beginnen wir mit der Erarbeitung des Firmenmodells als eines Verflechtungs- und Verbindungsnetzes. Das auf diesem Wege erstellte Schema bildet den Anhaltspunkt zur Analyse der Firmenstruktur und der Kompetenzen von Mitarbeitern und Teams.

Die Auditmaßnahmen umfassen insbesondere:

- Untersuchung der Geschäftsabläufe im Unternehmen,
- Mapping der Prozesse (unter Anwendung der BPMN 2.0 Notation),
- Audit der Pyramide der kurz- und langfristigen Zielsetzungen,
- Audit der organisatorischen Struktur,
- Audit des Motivationssystems,
- Audit der IT-Systeme,
- Audit der Effizienz von derzeit realisierten Aktivitäten.

# 2. ANGEBOT

## 2. Schritt — LÖSUNG

Eine richtige Analyse der Verkaufsprobleme bestimmt die Ausrichtung konkreter Lösungen.

Wir wissen, wie wichtig die einzelnen Arbeitsphasen des Außendienstmitarbeiters für den Enderfolg sind, daher stellen wir der Firma Werkzeuge zur Verfügung, die folgende Aufgabengebiete unterstützen:

- Planung
- Kundenbetreuung
- Verkauf
- Analyse der Arbeitsleistung
- Datenanalyse

## 3. Schritt — SCHULUNGEN

Das von Solutions Lab empfohlene System bietet umfassende Lösungen an, die für Firmeninhaber, Manager und Außendienstmitarbeiter hilfreich sind.

Die Inanspruchnahme des breiten Spektrums an Funktionalitäten unseres Systems verbessert die Arbeitseffizienz, sorgt aber auch für aktuelle Daten, die für das Management und für die Marktbeobachtung erforderlich sind.

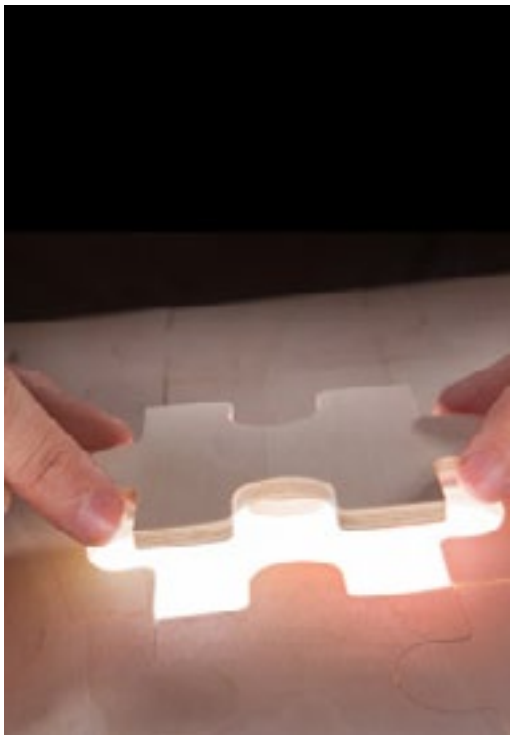
# 2. ANGEBOT

Damit Sie die Funktionalitäten des Systems optimal nutzen können, bieten wir Ihnen auch Schulungen an:

- Einarbeitung — Anweisung für einzelne Arbeitsstellen,
- Aufbauschulung — ein spezielles Training des effizienten Zeitmanagements,
- periodische Schulungen — Einarbeitung für neue Nutzer und Training bei neu implementierten Funktionalitäten,
- sonstige Schulungen — der konkrete Bedarf wird im Auditprozess ermittelt.

Sie erhalten auch eine umfassende Dokumentation der Nutzungsanweisung.

## 4. Schritt — IMPLEMENTIERUNG



Die Lösung von Solutions Lab wirkt verlässlich in jeder Umgebung. Sie ist auf das Potenzial und die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten. Sie werden keine zusätzlichen Kosten für den Erwerb spezieller Geräte tragen. Im Rahmen der Systemimplementierung bieten wir an:

- Konfiguration des Systems je nach Kundenbedarf
- sichere und schnelle Server,
- Implementierung des Systems ohne Eingriff in das firmeneigene IT-System,
- Möglichkeit der Systemintegrierung,
- Konfiguration der Report-Analytik-Funktion Business Intelligence (QlikView-Plattform)

# 2. ANGEBOT

## 5. Schritt — UNTERSTÜTZUNG

Das Angebot von Solutions Lab unterstützt die Geschäftsentwicklung und sorgt für die Sicherheit des Business. Unsere Kunden erhalten eine Support-Garantie bei eventuellen Problemen.

Sie betrifft sowohl technische Probleme als auch die umfassende Beratung zu den Funktionalitäten des Systems.

Unsere Unterstützung umfasst:

- Betreuung durch einen ständigen Kundenberater,
- Hotline mit dem technischen Support und Helpdesk,
- Softwarepflege,
- periodische Executive Summary Meetings für die Unternehmensleitung.

# 3. LÖSUNGEN

## MISS UND HERRSCHE!

Überzeugen Sie sich, was effizientes Handeln bedeutet.

Neue Technologien stellen den Managern und Firmenbesitzern wirksame Management-Tools zur Verfügung.

Die Führung von ADM-Teams war noch nie so weit automatisiert. Viele Dokumentenarten: Anweisungen und Berichte, welche die Arbeit von Beratern stark belastet haben, wurden durch mobile Endgeräte mit speziellen Apps ersetzt.

Jetzt ist die Messung der Arbeitsleistung des Außendienstmitarbeiters schnell und einfach. Die geplanten Maßnahmen können jederzeit verfolgt werden; man kann die Datenbanken verwalten, den Verkaufsprozess und die Kundenbetreuungsqualität kontrollieren, Berichte und Analysen erstellen und — das ist wohl das Wichtigste — eine klare Information erhalten, ob das Geschäft gut läuft oder besonderer Aufmerksamkeit bedarf. Dem Außendienstmitarbeiter entfällt die zusätzliche Aufgabe, von eigenen Aktivitäten und Leistungen nach der Beendigung der Route zu berichten. Sämtliche Berichte für die Vorgesetzten werden direkt nach dem Kundenbesuch oder während des Kundengesprächs erstellt.

# 3. LÖSUNGEN

## PLANUNG

Die Solutions Lab Lösung ermöglicht die Verfolgung der ADM-Arbeit auf allen Etappen des Verkaufsprozesses. Der direkte Vorgesetzte kann die Arbeitsweise des Außendienstmitarbeiters bereits auf der Planungsetappe einsehen und bei Bedarf korrigieren. Ein schnelles Eingreifen anhand des vom Programm erstellten Besuchszeitplans vergrößert schon beim Start die Erfolgschancen.

## KUNDENBETREUUNG

Das System führt die Außendienstmitarbeiter durch die einzelnen Etappen des Verkaufsprozesses. Es hilft dabei, den Kundenbesuch richtig vorzubereiten und über dessen Verlauf zu berichten. Bei einem mehrstufigen Verkaufsprozess unterstützt es den Verkäufer bei der Planung von weiteren Kundenbesuchen. Das Risiko, dass der Kundenbesuch nicht nach dem Kopf des Vorgesetzten läuft oder zu einem ungünstigen Zeitpunkt stattfindet, wird minimiert. Die Vorgesetzten verfügen über ein vollständiges und detailliertes Bild der Häufigkeit der Kundenbesuche und können nachprüfen, ob es in der Datenbank keine von den Verkäufern vergessenen Kunden gibt.

# 3. LÖSUNGEN

Das Solutions Lab Programm ermöglicht es:

- die Historie der Kundenkontakte zu pflegen,
- den Inhalt der Umfrage für den Kundenbesuch zu definieren,
- die Daten aus den Umfragen zur weiteren Analyse zu sammeln,
- die Realisierung des Kundenbesuchsplans nachzuprüfen,
- den Ort und die Zeit des Kundentreffs zu registrieren.

## VERKAUF

Das Verkaufsvolumen und der Umsetzungsgrad der festgesetzten Verkaufsziele bilden die wichtigsten Kennzahlen für die Bewertung der bisherigen Arbeitsleistung der ADM und des teamleitenden Managers. Die Solutions Lab Lösung ermöglicht den mobilen Verkauf und errechnet blitzschnell, ob die monatliche, vierteljährliche oder jährliche Absatzplanung realisiert wurde, d. h. ob der Mitarbeiter seine angepeilten Zielsetzungen erreicht hat oder nicht. Bei Abweichungen zeigt die Lösung präzise auf, an welchen Stellen bzw. in welchen Bereichen des Verkaufsprozesses die Gründe für die Abweichungen lokalisiert sind. Die Trichteranalyse ermöglicht die Datenverfolgung unter beliebigen Aspekten und die wirksame Effizienzprüfung der Maßnahmen in jeder Phase des Verkaufsprozesses.

## ANALYSE DER ARBEITSLEISTUNG

Die Lösung ermöglicht die laufende Überwachung der Aktivitäten des Außendienstmitarbeiters. Der Vorgesetzte kann die berichteten Ereignisse in Echtzeit verfolgen, und zwar von einem beliebigen Ort aus und mit beliebigen Werkzeugen. Die interaktive Funktion ermöglicht die sofortige Bestätigung oder Ablehnung des Berichts.
Mit dem vollständigen Überblick über die Arbeit der Außendienstmitarbeiter kann der Manager die Situation richtig einschätzen, Fehler vermeiden bzw. diese korrigieren. Die Solutions Lab Lösung ist unter diesem Aspekt absolut unersetzlich.

# 3. LÖSUNGEN

## DATENANALYSE

Die Analyse der richtig aggregierten und aktuellen Daten gehört zu den Hauptaufgaben eines jeden Managers. Sie bildet eine notwendige Etappe des Prozesses der Entscheidungsfindung — auf der operativen, taktischen und schließlich auf strategischen Ebene. Dank der Business Intelligence Lösungen kann das Leitungspersonal einer Firma
schnelle und richtige Entscheidungen treffen.

Wir schlagen hier die QlikView Lösung vor. Es ist eine der Lieblingsplattformen für die Berichtserstattung und Analytik, die von Managern aus vielen Ländern benutzt wird. Die Arbeit mit dieser Plattform macht es möglich, verschiedene Geschäftsanalysen selbstständig durchzuführen. Sie ist ebenso technisch fortgeschritten, wie in mobile Endgeräte integrierbar und intuitiv zu bedienen

# 4. KUNDEN

## MARKTFÜHRER DES EFFIZIENTEN BUSINESS

### Unsere Lösungen in der Praxis

Wir bieten eine bewährte Lösung an, die auf dem polnischen Markt von immer mehr Firmen in Anspruch genommen wird.
Das System von Solutions Lab gewährleistet:

- Wettbewerbsvorteile (Erhöhung der Arbeitseffizienz um bis 30 %)
- Zeit- und Kostenersparnisse
- Zufriedenheit mit den Arbeitsresultaten

# 5. ERFAHRUNG

## Solutions Lab — Begeisterung und Erfahrung!

Die fortschreitende technologische Revolution eröffnet neue Möglichkeiten der Kommunikation und Zusammenarbeit. Heute ist wohl jedem klar, dass die dynamische Geschäftsentwicklung nur bei Einsatz moderner Lösungen möglich ist. Diejenigen Firmen, die mehr Mut zeigen und zu den Vorreitern neuer Technologien werden, gewinnen gigantische Wettbewerbsvorteile. Sie werden zu den Marktführern ihrer Branchen.

Solutions Lab bietet eine Lösung an, die neue Qualitäten des Managements von Verkaufsteams setzt. Unsere Partner erhalten damit ein einzigartiges, ideal durchdachtes Werkzeug. Als einzige Firma am Markt analysieren wir die reellen Merkmale des Unternehmens und bieten eine maßgeschneiderte Lösung an. Dadurch setzten wir Potenziale frei, die in jedem, auch noch so gut funktionierenden, Unternehmen vorhanden sind. Mit unseren einfachen und intuitiven Programmen geben wir die Gewissheit, dass die Anstrengungen der Manager, die Arbeitsabläufe zu organisieren, Ziele zu setzen und das Team für die Realisierung zu überzeugen, optimal ausgenutzt werden. Wir bieten einen bewährten Prozess an, der bessere Businessresultate gewährleistet.

Hinter uns stehen 20 Jahre Erfahrung im Management der größten Firmen der FMCG-, Telekommunikations-, Medien- und technologischen Branche. Daher kennen wir die speziellen Eigenschaften solcher Unternehmen und IT-Systeme sehr gut. Wir sind seit 2011 auf dem Markt präsent

**Wir bieten Ihnen unsere Zusammenarbeit an!**

Solutions Lab®
Nie możesz zarządzać tym, czego nie mierzysz

# KONTAKT

SolutionsLab Sp. z o.o.
Ul. Równoległa 2
02-235 Warszawa

telefon: 22 100 53 45
email: contact@solutionslab.eu

NIP: 527-26-53-598,
REGON: 142959385, KRS 0000387773
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie,
XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego